

**STRATEGI PEMASARAN PEMBIAYAAN KREDIT PEMILIKAN
RUMAH SYARIAH BERSUBSIDI BAGI MASYARAKAT
BERPENGHASILAN RENDAH
DI BANK RAKYAT INDONESIA SYARIAH KANTOR CABANG MALANG**

TUGAS AKHIR

**Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan Mencapai
Derajat Ahli Madya Keuangan Perbankan**



Oleh :

YOGA APDI PRAHARO

201710190511071

**PROGRAM STUDI DIPLOMA PERBANKAN DAN KEUANGAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MALANG
2020**

TUGAS AKHIR

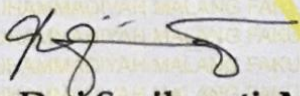
STRATEGI PEMASARAN PEMBIAYAAN KREDIT PEMILIKAN RUMAH SYARIAH BERSUBSIDI BAGI MASYARAKAT BERPENGHASILAN RENDAH DI BANK RAKYAT INDONESIA SYARIAH KANTOR CABANG MALANG

oleh :

Yoga Apdi Prahara
201710190511071

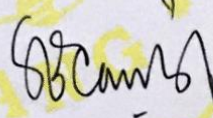
Diterima dan disetujui
pada tanggal 21 Oktober 2020

Pembimbing I,



Dra. Dwi Susilowati, M.M.

Pembimbing II,



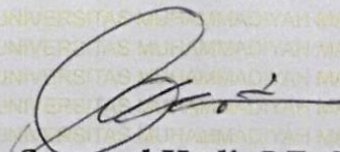
Dr. Sri Budi Cantika Yuli, S.E., M.M.

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis,



Dr. Idah Zuhroh, M.M.

Ketua Program Studi,



Syamsul Hadi, S.E., M.Si.

LEMBAR PENGESAHAN TUGAS AKHIR

STRATEGI PEMASARAN PEMBIAYAAN KREDIT PEMILIKAN RUMAH SYARIAH BERSUBSIDI BAGI MASYARAKAT BERPENGHASILAN RENDAH DI BANK RAKYAT INDONESIA SYARIAH KANTOR CABANG MALANG

Yang disiapkan dan disusun oleh:

Nama : Yoga Apdi Prahara

NIM : 201710190511071

Jurusan : Perbankan dan Keuangan Program Diploma Tiga

Telah dipertahankan di depan penguji pada tanggal 21 Oktober 2020 dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima sebagai kelengkapan guna memperoleh gelar Ahli Madya Ekonomi pada Universitas Muhammadiyah Malang.

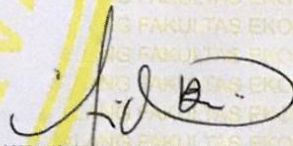
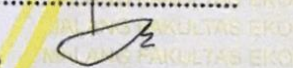
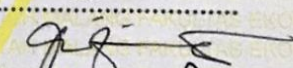
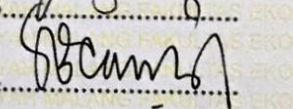
Susunan Tim Penguji:

Penguji I : Dra. Arfida Boedirochminarni, M.S.

Penguji II : Dr. Aris Soelistyo, M.Si.


Penguji III : Dra. Dwi Susilowati, M.M.

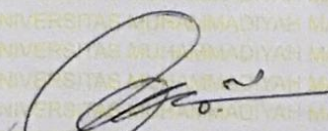
Penguji IV : Dr. Sri Budi Cantika Yuli, S.E., M.M.

1. 
2. 
3. 
4. 

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis,

Ketua Program Studi,


Dr. Idah Zuhroh, M.M.


Syamsul Hadi, S.E., M.Si.

PERNYATAAN ORISINALITAS

Yang bertanda tangan di bawah ini, saya :

Nama : Yoga Apdi Praharo
Nim : 201710190511071
Program Studi : D-III Perbankan dan Keuangan
Email : yoga.apdi@gmail.com

Dengan ini menyatakan bahwa :

1. Tugas akhir ini adalah asli karya tulis saya sendiri, baik keseluruhan maupun sebagian, serta bukan merupakan hasil dari plagiarism dari hasil karya orang lain.
2. Saya juga menyetujui bahwa karya tulis saya ini dipublikasikan atau dijadikan bahan refensi untuk kepentingan akademik dan dicantumkan nama pengarang di daftar pustaka sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
3. Demikian pernyataan keaslian dan persetujuan publikasi karya tulis ini saya buat dengan sebenar-benarnya.

Malang, 21 Oktober 2020

Yang membuat pernyataan,



Yoga Apdi Praharo

KATA PENGANTAR

Assalamualaikum Wr. Wb

Alhamdulillah, Puji syukur kehadirat Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya sehingga Penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir yang berjudul **“Strategi Pemasaran Pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah Syariah Bersubsidi Bagi Masyarakat Berpenghasilan Rendah Di Bank Rakyat Indonesia Syariah Kantor Cabang Malang”**.

Dalam penyusunan Tugas Akhir ini banyak hambatan serta rintangan yang penulis hadapi namun pada akhirnya dapat di lalui berkat adanya bimbingan dan bantuan moral maupun spiritual dari pihak-pihak yang terkait. Oleh karena itu, penulis ingin menyampaikan terimakasih kepada semua pihak yang telah membantu dalam penyusunan tugas akhir ini :

1. Bapak Dr. H, Fauzan, M.Pd selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Malang,
2. Ibu Dra. Idah Zuhro,.M.M selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Malang,
3. Bapak Syamsul Hadi, SE.,M.Si, selaku Ketua Program Studi Diploma Tiga Keuangan dan Perbankan,
4. Ibu Dra. Dwi Susilowati,.M.M selaku dosen pembimbing I yang sudah meluangkan waktunya dan dengan sabar membimbing penulis dalam penyusunan tugas akhir ini,
5. Ibu Dr. Sri Budi Cantika Yuli,Se.,M.M selaku dosen pembimbing II yang sudah meluangkan waktunya dan memberikan arahan terhadap penyusunan tugas akhir ini,
6. Bapak Aminuddin selaku pimpinan Cabang PT BRISyariah Kantor Cabang Malang yang telah memberikan izin pada penulis untuk melakukan kegiatan magang selama waktu yang di tentukan,
7. Bapak M. Noor Rohman selaku Marketing Manager PT BRISyariah Kantor Cabang Malang yang dengan sabar mengarahkan penulis agar penelitian penulis dapat terarah,

8. Mbak Dewi Anggraini selaku Account Officer di PT. BRISyariah Kantor Cabang Malang yang sudah membantu dalam penelitian dan memberikan arahan terhadap penelitian ini,
9. Seluruh karyawan dan karyawan PT. BRISyariah Kantor Cabang Malang yang sudah pengarahan selama melaksanakan kegiatan Praktik Kerja Lapangan (PKL),
10. Orang tua yang saya sayangi yang selalu memberi dukungan dan do'a selama ini,
11. Keluarga saya yang selalu memberi nasehat dan dukungan,
12. Buat Aldy Sugandi Putra selaku adik saya yang selalu membantu dan memberikan dukungan serta semangat dalam mengerjakan tugas akhir ini,
13. Buat sahabatku serta teman temanku di Program Studi Perbankan dan Keuangan terimakasih atas dukungan dan semangat yang sudah kalian berikan selama ini,

Kepada mereka semua hanya ungkapan terimakasih yang tulus yang dapat penulis sampaikan, semoga semua yang telah mereka berikan kepada penulis tercatat dengan tinta emas dalam lembaran malaikat roqib sebagai amal ibadah yang tiada ternilai, amin.

Akhirnya, dengan segala kekurangan dan keterbatasan penulis menyadari bahwa sepenuhnya Tugas Akhir ini jauh dari kata sempurna, oleh karenanya penulis mengharapkan saran dan kritik yang bersifat untuk membangun yang lebih baik lagi agar menyempurnakan karya bagi generasi penerus selanjutnya. pembaca pada umumnya. Terimakasih

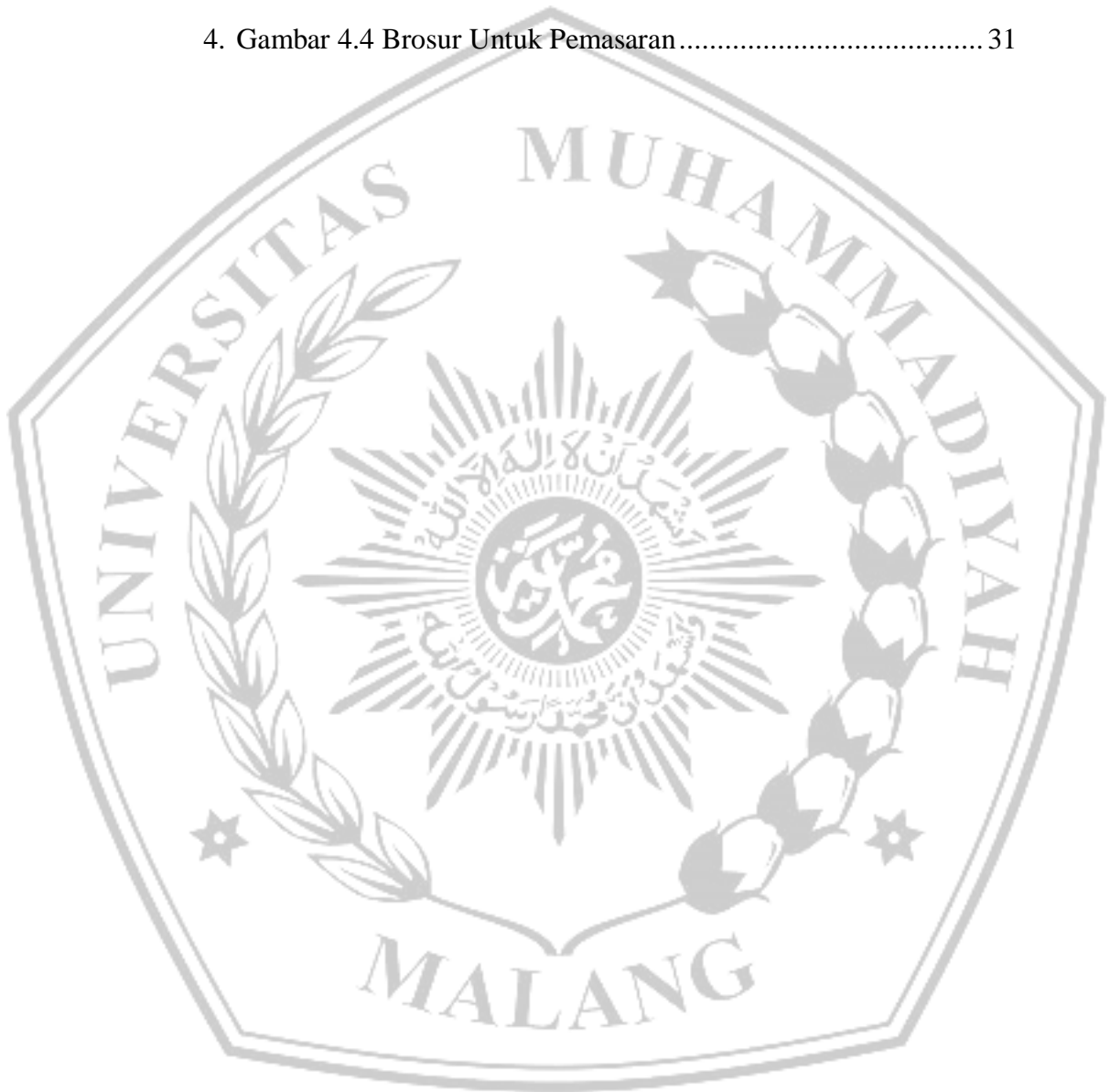
Wassalamualaikum Wr. Wb

Malang , 21 Oktober 2020

Penulis

DAFTAR GAMBAR

1. Gambar 4.1 Logo PT. BRI Syariah	18
2. Gambar 4.2 Struktur Organisasi BRI Syariah 1.....	20
3. Gambar 4.3 Denah Lokasi	30
4. Gambar 4.4 Brosur Untuk Pemasaran.....	31



DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN.....	ii
LEMBAR PENGESAHAN.....	iii
PERNYATAAN ORISINALITAS.....	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR GAMBAR.....	vii
DAFTAR ISI.....	viii
ABSTRAK	x
ABSTRACT	xi
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	3
C. Batasan Masalah	3
D. Tujuan dan Manfaat	4
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	5
A. Penelitian Terdahulu	5
B. Landasan Teori.....	8
1. Bank	8
2. Pengertian Pemasaran	9
3. Konsep Pemasaran Syariah	10
4. Perbedaan Pemasaran Syariah Dan Pemasaran Konvensional	11
5. Strategi Pemasaran Campuran (<i>Marketing mix</i>)	12
6. Bank Syariah	14
BAB III METODE PENELITIAN	15
A. Lokasi Penelitian	15
B. Jenis Penelitian.....	15
C. Jenis dan Sumber Data	15
D. Teknik Pengumpulan Data	15
1. Observasi.....	16
2. Wawancara	16
3. Teknik dokumentasi.....	16

E. Teknik Analisa Data.....	16
BAB IV HASIL PENELITIAN.....	17
A. Tinjauan Umum Perusahaan.....	17
1. Sejarah Bank BRI Syariah	17
2. Profil Bank BRISyariah Cabang Malang	18
3. Visi dan Misi Bank BRISyariah	18
4. Logo Bank Rakyat Indonesia Syariah (BRIS)	19
5. Struktur organisasi Bank Rakyat Indonesia Syariah (BRIS) Cabang Malang	20
<i>Gambar4.2 Struktur Organisasi BRISyariah 1</i>	21
6. Deskripsi Jabatan	22
7. Jasa Layanan dan Produk PT. Bank Rakyat Indonesia KC Malang 27	
Produk simpanan dari BRiSyariah untuk nasabah perorangan yang menginginkan kemudahan transaksi keuangan sehari hari	27
Merupakan produk simpanan yang menggunakan akad bagi hasil sesuai perinsip syariah khusus bagi calon haji yang bertujuan untu memenuhi kebutuhan biaya perjalanan ibadah haji (BPIH).....	27
B. Pembahasan	31
1. Strategi Pemasaran KPR Syariah Bersubsidi	31
3. Kendala-Kendala Serta Solusi Yang Dihadapi BRI Syariah Dalam Proses Pemasaran Pembiayaan KPR Syariah Bersubsidi Bagi Masyarakat Berpenghasilan Rendah.....	35
BAB V PENUTUP	38
A. Kesimpulan	38
a. <i>Product</i>	38
b. <i>Price</i>	38
c. <i>Place</i>	38
d. <i>Promotion</i>	38
DAFTAR PUSTAKA	41

DAFTAR PUSTAKA

- B., N. Z. (2014). *Strategi Pemasaran Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) Griya IB Hasanah Bank BNI Syariah KCP Cilandak*. Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah.
- H, A. (2019). *Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan KPR Syariah (Studi pada PT. BNI Syariah Kantor Cabang Banda Aceh)*. Universitas Islam Negeri Ar-Rainy.
- Hasbiyah, AN, W., Sadiyah, K., & Suhatman, Z. (2020). Analisis Strategi Pemasaran KPR Syariah di BRI Syariah Cabang BSD City. *Madani Syari'ah*, 3(2), 1–18.
- Ismail. (2013). *Perbankan Syariah*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- K, S. (2017). *Strategi Pemasaran Pembiayaan KPR Syariah Bersubsidi Bagi Masyarakat Berpenghasilan Rendah di PT. BTN Syariah Kantor Cabang Surabaya Periode 2013-2016*. Universitas Islam Negeri Sunan Ampel.
- Kasmir. (2005). *Dasar-Dasar Perbankan*. Jakarta: Raja Grafindo.
- Kasmir. (2008). *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: Raja Grafindo.
- Koesoemo, D. H. M. (2015). Mengenal Bank Tanah/Land Banking Sebagai Alternatif Manajemen Pertanahan. Retrieved from <https://www.djkn.kemenkeu.go.id/2013/artikel/mengenal-bank-tanahland-banking-sebagai-alternatif-manajemen-pertahanan>
- N, M. (2016). *Strategi Pemasaran Terhadap Produk KPR BTN Sejahtera IB Di BTN Syariah Ditinjau dari Analisis SWOT (Studi Kasus pada BTN Syariah Kantor Cabang Semarang)*. Universitas Islam Negeri Walisongo.
- Romdhoni, H. (2020). Pengertian, Konsep dan Mekanisme Bank Tanah. Retrieved from <https://www.inanews.co.id/2020/03/pengertian-konsep-dan-mekanisme-bank-tanah/>

TA Yoga

ORIGINALITY REPORT

19%

SIMILARITY INDEX

19%

INTERNET SOURCES

3%

PUBLICATIONS

4%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1

anzdoc.com

Internet Source

9%

2

repository.radenintan.ac.id

Internet Source

4%

3

repository.ar-raniry.ac.id

Internet Source

2%

4

repository.uinsu.ac.id

Internet Source

2%

5

eprints.iain-surakarta.ac.id

Internet Source

2%

Exclude quotes

Off

Exclude matches

< 2%

Exclude bibliography

Off